**НА ТЕМУ: *«Кредитная система РК.***

.

 СОДЕРЖАНИЕ

стр.

Введение 3

Глава 1. Теоретические аспекты кредитования РК

1.1. Кредитная система РК 4-7

1.2. Понятие кредитной системы как совокупности кредитных отношений и кредитных учреждений 8-15

Глава 2.Развитие кредитной системы Казахстана

2.1. Становление и развитие кредитной системы в Казахстане 15-22

2.2. Действующая банковская система РК 22-27

Глава 3.Пути совершенствования

3.1 Отрицательные и положительные аспекты развития потребительского кредитования в Республике Казахстан………………………………………………………………………….... 43

3.2 Совершенствование организации потребительского кредитования в Республике Казахстан…………………………………………………….…………………….

Заключение 27-29

Список использованной литературы 30

## ВВЕДЕНИЕ

Одна из главных проблем в нынешних условиях – обеспечение стабильного функционирования денежной системы, составной частью которой является денежно-кредитная политика. В настоящее время ситуация в кредитной сфере в республике определяется двумя факторами. Во-первых, кризисными процессами в экономике, во-вторых, недостаточной отработанностью самих кредитных отношений, переживающих новый этап своего функционирования в рыночной среде.

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулировать в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях. Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

 Кредитная система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам.

Кредитная система регулирует денежное обращение в стране. Предоставляет различные услуги юридическим и физическим лицам, при этом возникают кредитные экономические отношения.

## Глава 1 КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РК

**1.1. Кредитная система РК**

В целом общая структура кредитной системы схематично может быть представлена следующим образом (рис.1):

Лизинговые фирмы Факторинговые фирмы Ломбарды Кредитные товарищества Общества взаимного кредита Страховые общества Инвестиционные компании Пенсионные фонды Финансовые компании

Специализированные банки: инвестиционные, инновационные, учетные, ипотечные, потребительского кредита, ссудо-сберегательные

Почтовые отделения

почтово-сберегательные учреждения

Почтово-сберегательная система

Специализированные кредитно-финансовые институты

Национальный эмиссионный банк

Региональные эмиссионные банки

Эмиссионные банки

Неэмиссионные банки

ПАРАБАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

#### Рис. 1. Структура кредитной системы

 При выполнении кредитной системой своей функции возникают кредитные отношения. Экономические связи между кредитными учреждениями и разными субъектами по поводу и аккумуляции, и перераспределения временно свободного денежного капитала на условиях возврата и платы определяют содержание кредитных отношений.

Однако содержание кредитных отношений не исчерпывается лишь аккумуляцией денежного капитала и передачей его юридическим и физическим лицам во временное пользование. В процессе кредитования создается дополнительная масса платежных средств для производственной стоимости, т.е. для денежного оборота расширенного воспроизводства. Громадный поток платежного оборота проходит через кредитную систему, создавая экономические отношения между плательщиками и кредитными учреждениями и между последними и получателями, дополняя содержание кредитных отношений.

Кредитные отношения носят двусторонний характер и в одинаковой мере необходимы как для хозяйствующих субъектов, так и учреждений кредитной системы. Хранение денег в кредитных учреждениях означает создание кредитных ресурсов, а их размещение для нужд экономики и населения — предоставление кредита.

Двусторонние отношения могут быть между: хозяйственными организациями и кредитной системой, кредитной системой и населением, между государством и кредитной системой, между кредитными учреждениями, между кредитными учреждениями разных государств.

Как мы выяснили выше, кредитные отношения осуществляются в основном в денежной форме при функционировании экономической категории кредита. Внешнее проявление кредитных отношений характеризует форма кредита. Она синтезирует сущность и организацию кредитных отношений. Изменение производственных отношений приводит к изменению содержания кредитных отношений и форм кредита.

Кредит бывает в двух формах: товарный и денежный. Товарный кредит представляет собой первую основу коммерческого кредита. Принимая товарную форму при выдаче ссуд хозяйствующими субъектами друг другу, данный кредит поглощается денежной формой. Дело в том, что получающий субъект выписывает кредитору в подтверждение полученного товарного кредита вексель, закладные листы или другие документы, которые предъявляются кредитором в банк для получения ссуды в денежной форме. Субъектами кредитных отношений здесь являются хозяйствующие субъекты и банк. Вследствие изменений в ее содержании кредитных отношений товарная форма перерастает в денежную форму. Таким образом, на основе товарной формы возникает и развивается денежная форма кредита, прежде всего банковского.

Совокупность кредитных отношений, форм кредита и кредитных учреждений составляет понятие кредитной системы в широком смысле.

Кредитная система в узком смысле — это сеть кредитных учреждений, организующих кредитно-расчетные отношения, регулирующих денежное обращение и оказывающих другие финансовые услуги в стране.

Другими словами, кредитная система характеризуется совокупностью банковских и иных кредитных учреждений, правовыми формами организации и подходами к осуществлению кредитных операций. Выделяются две подсистемы организации кредитных отношений: в рамках банковских и небанковских институтов. Соответственно образуются два основных звена кредитной системы: банковские и специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Каждому этапу историко-экономического развития экономики соответствует свой тип организации кредитного дела, своя структура кредитной системы, отвечающие соответствующим потребностям в кредитно-денежном обслуживании. Например, планово-централизованной экономике СССР соответствовала жесткая централизованная структура кредиткой системы во главе Госбанка, для рыночной экономики нужна другая широкая сеть демонополизированной структуры из банковских и небанковских учреждений.

Совместная кредитная система имеют сложную, многозвенную структуру. Если за основу классификации принять характер услуг, которые кредитные учреждения предоставляют своим клиентам, то можно выделить три важнейших элемента современной кредитной системы: Центральный (эмиссионный) банк; коммерческие банки; специализированные кредитные учреждения (страховые, сберегательные, ипотечные, трастовые и т.д.)

В соответствии с функциональной специализацией, объемом и количеством предоставляемых хозяйственным звеньям кредитно-финансовых услуг ядро кредитной системы составляет банковская система, а единым органом, координирующим деятельность кредитных институтов, является Центральный банк.

**Центральный банк —** главный государственный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно-кредитный институт любой страны независимо от того, называется ли он государственным, народным или национальным банком. Центральный банк — это "банк банков". Он не ведет операций с юридическими и физическими лицами. Его клиентура — коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он предоставляет разнообразные услуги.

Прямое и непосредственное воздействие и регулирование, контрольные и надзорные функции Центральный банк выполняет только по отношению к банковским учреждениям. На остальные звенья кредитной системы Центральный банк может в основном оказывать только опосредствованное воздействие, проявляющееся во взаимосвязи кредитных и денежных операций, различных секторов рынка, кредитно-финансовых услуг.

**Коммерческие банки** являются многофункциональными учреждениями, оперирующими в различных секторах рынка ссудного капитала. Они выполняют большинство финансовых операций и услуг, известных в практике предпринимательства. Коммерческие банки традиционно играют роль стержневого, базового звена кредитной системы любой страны. Они по-прежнему остаются центром финансовой системы, сосредоточивая вклады правительства, деловых кругов и миллионов частных лиц. Через ссудные и инвестиционные операции коммерческие банки открывают доступ к своим фондам различного рода заемщикам.

**Специализированные кредитные учреждения** (их еще называют парабанковские) являются важным и объективно нужным звеном кредитной системы в рыночной экономике. Без этих учреждений услуги, оказываемые кредитной системой в различных звеньях экономики и населению, остались бы неполными.

Парабанковские учреждения ориентируются либо на обслуживание определенных типов клиентуры, либо на осуществление в основном одного-двух видов услуг. Их деятельность концентрируется в большинстве своем на обслуживании небольшого сегмента рынка и, как правило, предоставлении услуг специфической клиентуре.

Для этих учреждений характерна двойная подчиненность: с одной стороны, будучи связанными с осуществлением кредитно-расчетных операций, они вынуждены руководствоваться соответствующими требованиями Центрального банка; с другой стороны, специализируясь на каких-либо финансовых, страховых, инвестиционных или иных операциях, они попадают под регулирующие действия соответствующих ведомств.

## 1.2. ПОНЯТИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ КАК СОВОКУПНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

## И КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Кредитное дело представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности, направленной на торговлю деньгами, выполнение на этой основе кредитных операций. Их осуществляют самые разнообразные кредитные институты. Основными по масштабам операций и значимости в обслуживании хозяйственного оборота являются банки.

Прежде чем рассмотреть виды кредитных учреждений, в т.ч. банковских, нам необходимо выяснить сами понятия "банк" и "банковская деятельность". В мировой практике чаще всего под банковской деятельностью понимают прием депозитов и предоставление ссуды как главных профессиональных функций банка. Именно такое понятие утверждено в законодательствах о банках в Италии, Испании, Бельгии, Греции и других странах, А в Германии и Франции банком или кредитным учреждением считается любое учреждение, занимающееся оказанием таких услуг своим клиентам, как расчеты, торговля ценными бумагами, лизинговые и другие операции. В то же время небанковским институтам законодательно запрещено принимать депозиты, проводить расчеты, выдавать страховые гарантии и т.п.

В Англии, Дании, Швеции и других странах более либеральный подход к отнесению учреждений к кредитной системе. Для этого достаточно иметь лицензию на прием депозитов, что позволяет приравнять к банкам некоторые виды специализированных финансовых учреждений.

В статье 1 Закона Республики Казахстан "О банках в Республике Казахстан" подчеркивается, что банк — учреждение, уполномоченное в соответствии с настоящим Законом привлекать денежные средства и размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществлять банковские операции, незапрещенные законодательством.

Официальный статус банка определяется разрешением Национального банка Республики Казахстан на открытие банка и наличием лицензии на проведение банковских операций. Банки или подобные институты существовали еще в древности. В Египте банковские операции осуществлялись в 2700 г. до н.э.

Изначальной функцией банков было посредничество в платежах. В результате такого посредничества банки превращали свободный денежный капитал в функционирующий, приносящий процент. Истоки современного банковского дела следует искать прежде всего в деятельности средневековых менял Италии. Понятие "банк" происходит от итальянского слова "banco" ("скамья менялы", "денежный стол"). Первый банк в современном понимании возник в Италии в 1407 г. в Генуе. А в XII в. в Италии же появился первый вексель. В XV в. самым известным крупным банком был банк Медичи во Флоренции, Главная контора банка, расположенная во Флоренции, имела 16 филиалов в Европе.

В отдельных странах законодательно разграничены некоторые функции банков. В зависимости от того, насколько строго регламентируются и лицензируется банковская деятельность, выделяют два типа организации кредитного дела. В результате исторически возникли сегментированные и универсальные банковские структуры.

Сегментированная структура предполагает жесткое законодательное разделение сфер операционной деятельности и функций отдельных видов кредитных учреждений. Подобные структуры сложились в США, Японии, где банковские операции по приему депозитов и выдаче краткосрочных кредитов были законодательно отделены от операций по выпуску и размещению ценных бумаг компаний и некоторых других специальных видов услуг (страхование, сделки с недвижимостью и др.).

При универсальной структуре закон не содержит ограничений относительно отдельных видов операций и сфер финансового обслуживания. Все кредитные учреждения могут выполнять все виды операций и услуг. Такой тип универсальных "финансовых универмагов", супермаркетов сложился в Германии, Франции, Швейцарии, Великобритании и др. В этих странах в большей степени размываются границы между операциями и специализациями отдельных звеньев кредитной системы. В нашей стране в основном коммерческие банки являются универсальными, занимаются многими банковскими операциями.

К депозитным учреждениям относятся коммерческие банки, взаимосберегательные банки, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы; к недепозитным — компании по страхованию, частные пенсионные фонды, финансовые, инвестиционные компании, взаимные фонды денежного рынка.

Банки, в зависимости от специфики выполняемых ими функций, подразделяются на два основных вида: эмиссионные и неэмиссионные.

**Эмиссионные,** — как правило, это центральные банки, наделенные правом эмиссии (выпуском) денежных знаков в обращение. В различных странах они называются национальными, народными, резервными. В СССР такой банк назывался Государственным, в Казахстане ныне — Национальный банк Республики Казахстан. Главной задачей Центрального банка являются выпуск денег в обращение, торговля денежным товаром среди банков, управление эмиссионной, кредитной и расчетной деятельностью банковской системы. Он является при двухуровневой системе верхним уровнем банковской системы страны.

Эмиссионным правом государство наделяет, как правило, только один банк (Центральный), поскольку при предоставлении права эмиссии денег нескольким банкам невозможно было бы регулировать денежное обращение в целом по стране. Эмиссионный банк располагает такими крупными средствами, какими не может располагать ни один из других банков. Его пассивы состоят из наличных денег в обращении, бюджетных средств. Это обстоятельство дает ему возможность оказывать помощь всем остальным банкам и руководить их деятельностью. В Казахстане эмиссионным банком является Национальный банк, остальные банки, в. т.ч. коммерческие, — неэмиссионные. Они не имеют права выпуска денег в обращение, но занимаются практически всеми видами кредитных, расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием хозяйственной деятельности своих клиентов. Важнейшие из них: аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений населения и накоплений; кредитование; безналичные расчеты; операции с ценными бумагами и др.

В последнее время коммерческие банки все активнее осуществляют нехарактерные для них операции, внедряясь в нетрадиционные сферы финансового предпринимательства, постоянно расширяя круг деятельности и повышая качество предоставляемых клиентам услуг. Это универсальные кредитные учреждения. Но, как отмечалось выше, имеются специализированные банки, ориентированные в основном на один-два вида услуг для большинства своих клиентов. Другим типом специализации банков может быть обслуживание лишь определенной категории клиентов (например, биржевые, коммунальные банки), т.е. отраслевая специализация. Наиболее ярко выражена функциональная специализация банков, так как она принципиальным образом влияет на характер деятельности банка, определяет особенности формирования активов и пассивов, специфику организации работы с клиентурой. К таким типам относятся инвестиционные и инновационные, ипотечные, сберегательные банки и др.

**Инвестицион****ные и инновационные банки** специализируются на аккумуляции денежных средств на длительные сроки, в т.ч. посредством выпуска облигационных займов, акций и других ценных бумаг, и предоставлении долгосрочных ссуд. Инвестиционные банки скорее представляют собой посреднические учреждения между предпринимателями, испытывающими нехватку средств для долгосрочных вложений, и вкладчиками средств на длительный срок. Инновационные банки тоже инвестиционные, но кредитуют только разработку и освоение технологических нововведений.

**Ипотечные банки** осуществляют кредитные операции по привлечению и размещению средств на долгосрочной основе под залог земли и недвижимого имущества. В пассиве этих банков значительную долю составляют ипотечные облигации, акции и другие ценные бумаги.

Степень специализации отраслевых и региональных банков, специфика формирований их активов и пассивов зависят в значительной мере от сферы их деятельности, а также от различий, связанных с особенностями организации хозяйственной деятельности отраслевой клиентуры, созданными и прочими колебаниями производственного процесса.

**Специализированные кредитно-финансовые учреждения** — важное звено кредитной системы любой страны. Они функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала, где требуются специальные знания и особые технические приемы. Это совокупность финансовых институтов различной специализации: ссудо-сберегательные учреждения, инвестиционные фонды и компании, пенсионные фонды, страховые фирмы и компании, кассы взаимопомощи, ломбарды и др. Эти учреждения в начале своего развития взяли на себя выполнение тех услуг и операций, которые не выполнялись коммерческими банками. Однако в настоящее время в развитых странах эти институты стали конкурировать с коммерческими банками по оказанию услуг населению, фирмам и компаниям, т.е. стираются различия между коммерческими банками и небанковскими учреждениями. Через расширение нетрадиционных операций произошло проникновение последних на банковские рынки.

Широкое распространение специализированные кредитно-финансовые учреждения получили в сферах ипотечного и потребительского, а также сельскохозяйственного кредита. Они занимаются привлечением мелких сбережений населения, инвестированием капитала, размещением ценных бумаг и др.

Отдельные специальные кредитные институты существовали на территории Казахстана до революции и в годы НЭПа и коллективизации сельского хозяйства в виде кредитных товариществ, общества взаимного кредита, кредитных союзов и др. Сейчас к небанковским учреждениям можно отнести кассы взаимопомощи, ломбарды, а также финансово-расчетные центры, создаваемые в ассоциациях крестьянских хозяйств, в крупных агропромышленных объединениях.

В отношении сберегательных касс можно говорить особо. В состав кредитной системы бывшего СССР входили учреждения Государственных трудовых сберегательных касс (Госсберкасс СССР). Они выполняли функции привлечения сбережений населения во вклады, свободно обращающиеся государственные займы и денежно-вещевые лотереи, занимались расчетно-кассовым обслуживанием населения, бюджетных, общественных организаций, а также принимали паевые взносы жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). Сберегательные кассы были массовым типом учреждений и находились почти во всех административных районах, колхозах и совхозах. Их насчитывалось на территории Казахстана более 4,8 тыс. После реформы в кредитной системе в 1988 г. произошла как структурная перестройка, так и перестройка самих основ деятельности сберегательных касс. Создан акционерно-коммерческий банк — Сбербанк. В результате сберкассы стали банковскими учреждениями, особо не отличающимися от других коммерческих банков,

Обострение конкуренции между банками привело к резкому сокращению роли Сбербанка в привлечении средств населения. В начале 1993 г. на Сбербанк приходилось менее 40% вкладов населения (раньше почти 100%) и менее 10% общего объема вкладов. В известной степени начало разукрупнению Сбербанка было положено потерей активов в результате распада СССР. Сокращение масштабов деятельности банка будет продолжаться еще более быстрыми темпами по мере усиления частных коммерческих банков и небанковских кредитных учреждений, которые конкурируют со Сбербанком в деле привлечения сбережений населения. В связи с этим некоторые отделения Сбербанка на местах можно преобразовать в кредитные кооперативы.

Перевод экономики на рыночные рельсы требует развития небанковских институтов, которые могут играть важную роль в кредитной системе.

**Взаимосберегательные банки** организованы по типу "взаимных" предприятий, управляет ими попечительский совет. Они мобилизуют вклады населения и инвестируют их в закладные под недвижимость и ценные бумаги, а также предоставляют коммерческие и потребительские ссуды.

**Ссудо-сберегательные ассоциации** занимаются тоже вкладными операциями сбережений населения и используют их для покупок недвижимости (2/3 актива на покупку жилья).

**Кредитные ссуды** — сберегательные учреждения кооперативного типа, организуемые профсоюзами, крупными предприятиями, церквями. Ресурсы аккумулируются за счет продаж и долевых акций, которые могут быть в любой момент выкуплены кооперативом. Они в основном используются для выдачи мелких ссуд своим членам.

**Страховые компании** занимаются примерно теми же операциями, что и наши страховые организации. Их пассивы состоят из страховых взносов и доходов от активных операций, их используют кроме выплаты страховых полисов в долгосрочные ценные бумаги на определенные сроки и как закладные под жилые строения.

**Частные и государственные пенсионные фонды,** мобилизуя вклады населения, располагают крупным капиталом и вкладывает его в покупку акций и облигаций корпораций, выдают мелкие ссуды.

**Взаимные фонды денежного рынка** аккумулируют инвестиционный капитал путем продажи паев депозитных сертификатов, казначейских векселей и направляют его на формирование портфеля активов из краткосрочных ценных бумаг, обращающихся на рынке. Доходы от ценных бумаг выплачиваются акционерам.

В кредитной системе Великобритании к небанковским институтам относятся строительные общества, учетные дома, система Национального Сбербанка, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные траст-фонды и трастовые компании.

Они также занимаются приемом депозитов от населения и предоставлением потребительского и коммерческого кредитов. Кроме того, они постоянно расширяют круг операций по оказанию различных финансовых услуг: посреднические операции с ценными бумагами, лизинг, факторинг и др.

В Великобритании специальные кредитно-финансовые институты, в отличие от американских, могут привлекать депозиты и предоставлять кредиты, но, как правило, их деятельность ограничена определенной сферой (например, строительной, потребительского кредита). Другими словами, они имеют отраслевую направленность, узко специализированы.

В Германии к специализированным небанковским кредитным учреждениям относятся ипотечные учреждения, жилищные ассоциации, кредитные товарищества, инвестиционные компании.

Таким образом, небанковские учреждения являются необходимой составной частью кредитной системы любого государства. Они возникли для того, чтобы взять на себя те услуги, которые не выполнялись коммерческими банками. Характерная черта небанковских институтов — накопление ресурсов в основном путем привлечения сбережений населения. Этим они отличаются от коммерческих банков, которые в основном формируют свои пассивы путем привлечения временно свободных средств юридических лиц. А Закон "О банках в Республике Казахстан" категорически запрещает другим учреждениям, кроме банков, принимать депозиты, это говорит о том, что вряд ли в нашей Республике получат развитие небанковские институты, которые функционируют на основе привлечения вкладов населения.

Многоуровневость и сложность взаимосвязей внутри данной структуры создает возможности для ее широкого использования, позволяет своевременно вводить в действие большой набор различных кредитно-денежных рычагов регулирования, воздействовать на экономический механизм как на систему. Из чего следует комплексный характер кредитной политики.

## Глава 2. Развитие кредитной системы в РК

## 2.1. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В КАЗАХСТАНЕ

Формирование финансовой и денежно-кредитной политики современного государства основывается на научно-теоретической базе и глубоком исследовании реальной экономики.

В этой связи стоит проанализировать финансовые и денежно-кредитные отношения Казахстана в переходный к рынку период с 1986 по 1993 гг. Анализ будет неполным, если не учитывать объективные экономические условия и реальные перемены, которые происходили в республике в переходный к рынку период. Чем же они характеризуются?

*Первый период* (1986-1989 гг.) связан с критическим анализом развития экономики в предшествующие годы, принятием курса на ускорение экономического развития. интенсификацию производства (1986-1987) гг. на полный хозрасчет и самофинансирование, снятием запретов на рост заработной платы, переходом на договорные цены по широкому кругу продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров.

*Второй период* (1990-1991 гг.) характеризуется принятием программы чрезвычайных мер по финансовой стабилизации экономики и курса на внедрение рыночных отношений в республике. Были приняты решения по сдерживанию бесконтрольного роста выплат населению денежных средств, связыванию наличных денег, сокращению ассигнований средств государственного бюджета на производственное строительство, по конверсии оборонных отраслей промышленности.

Начиная с 1990 г. в республике произведенный национальный доход впервые за годы двенадцатой пятилетки сократился по сравнению с 1989 г. на 4,4 процента. Спад производства охватил все сферы экономики, что вызвало тотальный дефицит не только товаров народного потребления, но и средств производства

*Третий перио**д* (1992 г. и последующие годы). 2 января 1992г. в Республике Казахстан был сделан первый шаг по реальному переходу к рыночной экономике: на большинство товаров народного потребления и средств производства цены были отпущены, ибо держать их дальше было просто невозможно, поскольку ситуация конца 1991 г., особенно в крупных промышленных центрах и городах настолько обострилась, что в печати стали появляться даже статьи об угрозе голода практически во всех странах СНГ, в том числе и в Казахстане.

Сокращение размеров ссудной задолженности было вызвано тем, что за счет повышения цен произошло некоторое улучшение финансового состояния предприятий (также в связи с переходом на хозрасчет и самофинансирование), прекращением выдачи кредитов подрядным организациям под затраты незавершенного производства СМР, изменением методов кредитования, погашением предоставленных ранее ссуд на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств и прирост норматива, а также частично просроченных кредитов в промышленности и в сельском хозяйстве. В торговле сокращение кредитов произошло в результате снижения остатков товарных запасов при одновременном увеличении розничного товарооборота.

Вместе с тем, следует отметить, что в целом по республике сокращение задолженности по краткосрочным ссудам произошло не *за* счет улучшения работы народного хозяйства и укрепления его финансового состояния, а в результате трансформирования ее в неплатежи поставщикам, сумма которых возросла против )985г. более чем в 3,7 раза и составила на начало 1991 г., по данным Национального банка республики, 2,5 млрд.руб.

Значительная часть кредитных ресурсов отвлечена в просроченную задолженность по ссудам банков. Наиболее крупные неплатежи поставщикам и банкам имели совхозы, колхозы, предприятия по производственно-техническому обслуживанию и строи тельные организации Ухудшение состояния финансов и платежной дисциплины в народном хозяйстве республики в этот период в основном .было вызвано бесхозяйственностью в обеспечении сохранности и использовании собственных оборотных средств, отсутствием экономических стимулов к эффективному ведению дел. Каждый четвертый рубль кредитных ресурсов был истрачен не на производительные цели, а на покрытие бюджетного дефицита и государственного долга, т.е. на проедание.

Совершенно неприглядная картина складывалась с использованием централизованных кредитных ресурсов. Из кредитов, выданных в 1991 г. за счет централизованных ресурсов, почти 36% приходилось на государственный долг. Такое крайне нерациональное размещение денежной массы привело к тому, что на 1 января 1992 г. Казахстан по расчетам с государствами бывшего СССР вышел с дефицитом (дебетовым сальдо), что означает заимствование средств в указанной сумме у других суверенных государств.

В целом по республике на 1 января 1992 г. объем кредитных вложений увеличился почти в 2,6 раза. Увеличение кредитных вложений произошло практически во всех отраслях народного хозяйства.

В 1991 г. произошли значительные изменения в структуре кредитных вложений. Так, снизился удельный вес кредитов, направленных на мероприятия, связанные с решением продовольственной программы с 49,0 до 26,8 %, социальных программе 19,2 до 14,2 %, а также увеличением производства товаров народного потребления и расширением услуг населения соответственно с 6,6 до 6,3 % и с 1,5 до 1,1 %, что свидетельствует о недостаточной эффективности кредитных отношений в республике.

Резко продолжают уменьшаться объемы краткосрочных кредитов, предоставляемых населению, потребительской кооперации, а также тем, кто занимается индивидуальной трудовой деятельностью и кооперативам, поскольку возросли размеры процентных ставок. Естественно, при таких высоких процентных ставках, кредитами, как правило, пользуются лишь торгово-посреднические структуры, у которых выше оборачиваемость денежных средств и доходность производимых операций и услуг. Большая сеть коммерческих банков занималась в основном кредитованием мелких частных коммерческих структур, деятельность которых заключалась в перепродаже одних и тех же товаров, в основном завозимых извне, а также в обналичивании части безналичности со счетов в банке и выпуске их на потребительский рынок, где не имелось достаточной товарной массы для их покрытия. В этой связи деньги оседали в личных сбережениях, не вступали в "кругооборот", тем самым подпитывали новый виток инфляции.

Резкое относительное снижение доли кредитных вложений, предоставленных правительству Казахстана в 1992 г.' по сравнению с 1991г. (с 24,0 до 3,5 %), объясняется некоторым улучшением финансового положения государства за счет усиления тяжести налогового бремени, вызванного стремительным ростом цен, что резко отрицательно сказалось на финансовом положении государственных предприятий, так как рост цен опережал рост их прибыли.

В этой связи одна из главных проблем экономики Казахстана состоит не только в общем объеме кредитной эмиссии, но и в том, что эмитированные кредиты *в* значительной части выдаются на цели, противоречащие экономической природе кредита: на покрытие дефицитов финансов государственных предприятий и правительственного бюджета. Каждое восьмое предприятие закончило 1992 г. с убытками, каждое второе - в бытовом обслуживании, каждое третье - в торговле и коммунальном хозяйстве. Значительная часть предоставляемых предприятиям кредитов превращалась в многотысячные зарплаты. К примеру, в начале **1993** г. выплата заработной платы рабочих и служащих обеспечивалось за счет эмиссии денег Национального банка.

В последние годы в условиях либерализации цен и нарастания кризисных явлений в экономике усилилось давление со стороны министерств и предприятий государственного сектора на Национальный банк республики в части разрешения предоставления банковских кредитов, причем, как правило, на льготной основе. Такое положение препятствует стабилизации экономики и обеспечению устойчивости функционирования финансово-кредитной системы республики.

Таким образом, как свидетельствуют результаты анализа, экономические процессы, происходящие в условиях перехода к рынку и глобальной либерализации цен, начиная с января 1992г., определили новые тенденции в развитии денежного оборота и кредитных отношений Республики Казахстан. Все это вызвало весьма противоречивые явления в развитии кредитных отношений, обусловленные началом вхождения Казахстана в рынок.

Каковы же причины такого положения?

1. Огромная дебиторская задолженность за предприятиями стран Содружества и особенно России. Дело в том, что предприятия Казахстана не смогли быстро приспособиться к работе в рыночных условиях, отгружая свою продукцию за пределы Казахстана, они не получали оплату за отгруженные материальные ценности. В этой связи у них возникает дефицит финансовых ресурсов, вследствие чего они вынуждены искать источники финансирования своей деятельности. Такими источниками, как правило, за неимением других, являлись кредиты коммерческих банков. В свою очередь, коммерческие банки свои кредитные ресурсы формировали в значительной мере за счет централизованных кредитных ресурсов Национального Банка Республики Казахстан.

Продолжение ныне действующей системы кредитных отношений не способствует эффективному размещению финансовых и кредитных ресурсов Казахстана, а загоняет проблему острого недостатка денежных ресурсов вглубь, поскольку заимствование под высокие процентные ставки кредитных ресурсов у других стран Содружества способствует увеличению размеров внешнего долга республики перед другими государствами Содружества, что усиливает экономическую зависимость от этих стран. Складывается парадоксальная ситуация - предприятия, скажем России, должны Республике Казахстан за отгруженные товары, а Казахстан, в свою очередь, должен России, точнее Центральному банку России, по полученным у него кредитам.

Следует обратить внимание еще на одно весьма актуальное и совершенно новое явление в деле развития кредитных отношений. Если до 1 июля 1992г., решая вопрос о выдаче централизованных кредитов, республика не придавала этому особого значения, поскольку никакого контроля со стороны Центрального банка России за кредитной эмиссией стран Содружества практически не было, то теперь обстоятельства и экономические условия в корне изменились. С 1 июля 1992г. кредитная эмиссия стран Содружества взята под контроль Центрального банка России и строго учитывается, что способствует сдерживанию безудержной инфляции. Конечно, чисто теоретически Нацбанк Республики Казахстан может по-прежнему выдать кредит коммерческим банкам сколько угодно и создать тем самым видимое благополучие у предприятий. т.е. у них будут свободные средства на расчетных счетах, кредитовое сальдо на корреспондентских счетах коммерческих банков, но использовать эти средства предприятия смогут только при наличии товарно-материальных ценностей в Казахстане, либо при наличии свободных средств на корреспондентских счетах в Центральных банках стран СНГ, либо за счет кредита, полученного от соответствующей страны для пополнения корреспондентского счета республики.

Следовательно, проблемы сохранения, приумножения, эффективного управления государственной собственностью приобретают особую актуальность в связи с переходом к рыночным отношениям. В мире накоплен богатый опыт эффективного управления государственным имуществом, который следует внимательно изучить и с учетом реальной экономики использовать в хозяйственной практике.

Как видно из анализа состояния финансовых и денежно-кредитных отношений, ценовой фактор оказал негативное влияние на всю финансово-кредитную сферу республики.

Однако нельзя не отметить и о главных положительных моментах перехода на свободные цены. К ним в первую очередь следует отнести достижение некоторой сбалансированности между денежной и товарной массой. Известно, что до начала либерализации цен, ни один товар не стоил так дешево как деньги. Это был единственный товар, в котором не было дефицита. Главной задачей предприятий в тех условиях было выбить фонды на материальные ресурсы, а деньги, как правило, были всегда в избытке либо их легко можно было взять в банке.

Таким образом, произошло принципиальное изменение роли денег, финансов и кредита в народном хозяйстве и поведения предприятий по отношению к этим стоимостным категориям. Внимание предприятий переключилось с поиска дефицитных ресурсов к поиску путей сбыта собственной продукции, платежеспособного потребителя. Экономика из традиционно ориентированной на затраты становится ориентированной на спрос. Ресурсоограниченная экономика заменяется спросоограниченной экономикой. Это радикальное изменение всей системы приоритетов в поведении хозяйственных звеньев, которою существенно повышает реальные возможности государства управлять экономикой через деньги, финансы и кредит.

Экономическая и финансовая стабилизация в республике связана с поиском стратегии и выработкой эффективной денежно-кредитной политики в современных условиях, которая должна быть направлена на ограничение и сдерживание денежной и кредитной эмиссии. Проведение политики жесткой денежно-кредитной, рестрикции связано с нарастанием диспропорций в сфере производства и в сфере обращения, ростом цен и инфляции.

В этих условиях правительство и Нацбанк, в принципе правильно выбрали основные направления своей политики на стабилизационный период: снижение темпов падения производства и темпов инфляции, укрепление покупательной способности национальной валюты и т. д .Указанные направления в. основном базируются па регулировании денег в обращении с помощью активной монетарной политики, проводимой правительством и Нацбанком республики.

Одним махом проблему стабилизации денежно-кредитной системы в целом и национальной валюты, в частности, решить невозможно. Стабильность в указанной сфере связана с уровнем экономического развития. Необходимо насытить внутренний рынок товарами и услугами в самое ближайшее время, создать сильный экспортный потенциал, поддержать платежеспособный спрос, осуществить налоговую реформу, реформу цен и оздоровить бюджет. На все это нужно время. Поэтому введение может быть только поэтапным. Причем, к каждому следующему этапу можно будет переходить, только получив реальные экономические результаты от предыдущих.

## 2.2. ДЕЙСТВУЮЩАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РК

Ключевое звено кредитной системы, контролирующее основную массу кредитных и финансовых операций, представляет банковская система.

Банковская система Казахстана, пройдя в соответствии с Законом о банках и банковской деятельности в Казахской ССР от 07 декабря 1990 г. стадию реформирования, перешла от чисто государственной модели к смешанной. В республике была сформирована так называемая двухуровневая банковская система, где верхний уровень был представлен Государственным банком Казахской ССР, а нижний - остальными банками, в состав которых вошли как существовавшие на тот момент государственные специализированные банки (Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Внешэкономбанк), так и вновь создаваемые негосударственные банки (акционерные, кооперативные, в форме хозяйственных товариществ и т.д.). Все банки нижнего уровня, включая государственные, были уравнены в своем статусе и объединены общей категорией "коммерческие". В дальнейшем госбанки преобразовались в акционерные (кооперативные, частные), приобрели новых участников, т.е. фактически утратили статус государственных. В этой части банковская реформа оказалась не совсем удачной, что побудило Правительство создавать новые государственные специализированные банки: Экспортно-импортный банк (1994 г.) для обслуживания внешнеэкономической деятельности государства, Государственный реабилитационный банк (1995 г.) для свертывания деятельности предприятия до жизнеспособного уровня и восстановления его платежеспособности, Республиканский бюджетный банк (1996 г.) для обслуживания бюджетных организаций, исполнения функций расчетно-кассовых центров, сбора общегосударственных налогов - фактического исполнения функций Казначейства.

После распада СССР и обретения Казахстаном в 1991 г. статуса суверенного государства возникла необходимость дальнейшего реформирования банковской системы республики, создания ее правовой основы, принятия новых законодательных актов, регулирующих банковскую деятельность. Данным обстоятельством было продиктовано принятие 13 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан "О Национальном банке Республики Казахстан" и 14 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан "О банках в Республике Казахстан". Принятие указанных нормативных актов закрепило двухуровневую банковскую систему и определило порядок взаимоотношений Национального банка Республики Казахстан с банками второго уровня. Кроме того, это способствовало созданию в Казахстане большого количества (около двухсот) банков второго уровня, что отвечало на первоначальном этапе экономических реформ требованиям развития рыночных отношений и формирования благоприятной конкурентной макроэкономической среды. В дальнейшем, в связи с усилением в государстве роли центральных органов исполнительной власти в лице Президента и Правительства, требований по выводу страны из глубокого экономического кризиса и приобретением важного атрибута суверенности - введением 15 ноября 1993г. национальной валюты - казахстанского тенге, а также введением в действие с 01 марта 1995 г. Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), возникла необходимость и было принято новое банковское законодательство. 30 марта 1995 г. был принят Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, "О Национальном банке Республики Казахстан", а 31 августа 1995 г. - Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан".

Основной целью принятия Указа "О Национальном банке Республики Казахстан" явилось более полное отражение роли Национального банка в осуществлении денежно-кредитной политики и адаптация закона к международным стандартам. Отсутствие законодательно установленного механизма подотчетности Нацбанка перед Президентом Казахстана и Высшими представительными органами республики порождало проблемы в правоприменительной практике, в связи с чем в Указе "О Национальном банке Республики Казахстан" четко и подробно изложен порядок взаимодействия Национального банка с Президентом и Парламентом. В частности, определена подотчетность Нацбанка только Президенту Республики Казахстан, с согласия и по поручению которого может осуществляться проверка деятельности Национального банка.

Указ "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" имеет существенные отличия от старого Закона РК "О банках в Республике Казахстан": определены виды банков второго уровня - государственные, депозитные, инвестиционные, банки с иностранным участием, межгосударственные банки; все банки, кроме государственных, создаются только в форме акционерных обществ; разрешено создание ассоциаций (союзов) банков; впервые дано понятие небанковского финансового учреждения, которое не является "банком", но на основании лицензии Национального банка правомочно проводить отдельные виды банковских операций; более подробно и четко изложен порядок создания, реорганизации и ликвидации банков; введено новое понятие - "консервация банков", которое представляет собой проведение по решению Национального банка принудительных мероприятий и процедур в отношении банка в целях оздоровления его финансового положения и улучшения качества работы; предусмотрены новые виды банковских операций - клиринговые, ломбардные, выпуск платежных карточек и другие; установлены определенные требования к работникам, занимающим руководящие должности в банке; введен запрет на предоставление льготных условий лицам, связанным с банком особыми отношениями.

Принятие новых законодательных актов в банковской сфере, ужесточение контроля и требований со стороны Национального банка РК к созданию и функционированию банков второго уровня - установление с 15 апреля 1995 г. минимального размера уставного фонда эквивалентного 1,5 млн. долларов США для банков, получающих лицензию на проведение валютных операций, привлечение вкладов населения и открытие филиалов; утверждение Правлением Нацбанка РК (с дальнейшими изменениями и дополнениями) Положения о ликвидации банков в Республике Казахстан от 09 февраля 1996 г., Правил выдачи, отзыва разрешения на создание, реорганизацию банка, лицензии на проведение банковских операций и иной банковской деятельности, их аннулирования и приостановления, дачи, отзыва, согласия на открытие, слияние филиалов и открытие представительств банка от 29 февраля 1996 г., Положения о пруденциальных нормативах от 29 февраля 1996 г, Положения о консервации банков в Республике Казахстан от 29 февраля 1996 г., Положения об основных условиях деятельности инвестиционных банков и операций банков с ценными бумагами от 28 марта 1996 г., Положения об условиях приобретения и осуществления права контроля над банком от 28 марта 1996 г., Положения о порядке перехода банков второго уровня к международным стандартам от 10 мая 1996 г. (в новой редакции от 12 декабря 1996 г.), Положения о порядке принудительного выкупа и продажи акций банка, имеющего отрицательный размер капитала, от 31 декабря 1996 г. - все это подтвердило стремление государства усилить контроль над банковским сектором и привело к тому, что количество банков в Казахстане стало сокращаться. Если по состоянию на 01 марта 1995 г. общее количество банков второго уровня в республике составляло - 178 (Вестник Национального банка N 1 от 28.04.1995 г.), на 01 сентября 1995 г. - 147 (ВНБ N 9 от 15.09.1995 г.), на 20 апреля 1996 г. - 117 (ВНБ N 24 от 30.04.1996 г.), то на 17 сентября 1996 г. в Казахстане количество банков сократилось до 102, из которых еще несколько десятков, по прогнозам, в период 1997-98 гг. будут ликвидированы или реорганизованы. На последней пресс-конференции в январе 1997 г. Председатель Национального банка Республики Казахстан г-н Джандосов У.А. подтвердил, что общая линия Правительства и Нацбанка по-прежнему направлена на то, чтобы уменьшить количество банков. Причины ликвидации банков, по словам руководства Нацбанка, в каждом отдельном случае разные, но по большей части они заключаются в невыполнении пруденциальных нормативов, которые устанавливаются Национальным банком, либо в слиянии или поглощении одних банков другими. Все эти меры, по мнению государства, должны привести к созданию (сохранению) наиболее устойчивых и крупных банков второго уровня, стабилизации денежно-кредитной системы в Казахстане и возможности ее стратегического прогнозирования (регулирования).Особое отношение государства, в определенном смысле - привилегированное, к банковской среде, как основному элементу финансовой системы, подтверждается и тем, что, одновременно с принятием новых законодательных актов в банковской сфере,07 сентября 1995 г. было принято дополнение в ст. 3 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть), в соответствии с которым отношения, связанные с созданием, деятельностью, реорганизацией, банкротством и ликвидацией банков, отчетностью и аудиторской проверкой деятельности банков, лицензирование отдельных видов банковских операций, регулируются Кодексом лишь в части, не противоречащей действующему банковскому законодательству. Эта тенденция сохранилась и в настоящий момент, о чем свидетельствует внесение 07 декабря 1996 г. ряда изменений и дополнений в законодательные акты Республики Казахстан - Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) и Указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, "О Национальном банке Республики Казахстан", "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан", "О хозяйственных товариществах", "О ценных бумагах и фондовой бирже", в соответствии с которыми предусматривается возможность и основания принудительного выкупа акций банков и небанковских финансовых учреждений, в случае наличия у них отрицательного размера капитала. Указанное решение может приниматься Национальным банком по согласованию с Правительством на условиях обязательной последующей незамедлительной реализации выкупленных акций новым инвесторам "в целях усиления интересов кредиторов банков второго уровня и обеспечения устойчивости банковской системы республики".

Нестабильное финансовое состояние банков Казахстана в настоящее время вынуждает Национальный банк и Центральные органы власти Республики Казахстан осуществлять указанное выше вмешательство в банковскую среду с целью поиска путей выхода из кризиса. Ликвидация 04 октября 1996 г. крупного банка республики - ОАО "Крамдс Банк", слияние 15 января 1997 г. крупных и имеющих широкую сеть филиалов -ОАО "Туранбанк" (до 1991 г. - Промстройбанк) и ОАО "Алем Банк Казахстана" (до 1991 г. - Внешэкономбанк) в один банк с принудительным выкупом акций и 100%-й продажей их Правительству Республики Казахстан в лице Министерства финансов (все названные банки находились в кризисном состоянии и имели миллиардные суммы отрицательного капитала в тенге); передача на обслуживание в Государственный реабилитационный банк неплатежеспособных предприятий (отбор предприятий производится Межведомственной комиссией и Правительством Республики Казахстан из перечня неплатежеспособных предприятий, который был сформирован Агентством по реорганизации предприятий); изменение действующего банковского и гражданского законодательства, - все это в целом, с одной стороны вызывает определенные опасения в плане ограничения прав собственников, а с другой - внушает надежду на скорый выход из финансового и банковского кризиса.

**3.1. Отрицательные и положительные аспекты развития потребительского кредитования в Республике Казахстан**

Основная проблема, присущая потребительскому кредитованию, вытекает из его главного достоинства, а именно - малого размера потребительского кредита. Для получения кредитного портфеля, сравнимого с корпоративным, необходимо выдавать потребительских кредитов на несколько порядков больше чем корпоративных. А это предъявляет совершенно другие требования к работе банка и его кредитных офицеров в плане скорости и технологичности.

Если корпоративный кредит можно сравнить со штучной уникальной работой, то потребительский кредит должен выпускаться массовой серией, для чего требуется коренным образом менять принципы рассмотрения и одобрения кредитных заявок. Для автоматизации процесса необходимо уменьшить до минимума человеческий фактор.

Последние исследования показали, что, не смотря ни на что потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Но банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из дорогостоящих и рискованных банковских услуг, так как финансовое положение отдельных лиц может быстро измениться вследствие болезни или потери работы.

В настоящее время потребительские ссуды предоставляются индивидуальным заемщикам разными коммерческими банками. При этом к числу основных факторов, влияющих на выбор формы кредитного договора и условия кредитования, можно отнести макроэкономические факторы (общая экономическая и политическая стабильность, уровень официальной процентной ставки НБ РК, инфляционные ожидания населения, покупательная способность тенге, ее стабильность, развитость валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и проч.) и микроэкономические факторы, действующие на уровне банка и его клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им и его клиентом риски, платежеспособность клиента, качество обеспечения ссуды, является ли клиент постоянным клиентом банка, имеет ли он постоянные источники доходов и т.д.). Эти и многие другие факторы принимает во внимание банк при разработке своей кредитной политики, определяющей сроки кредитования, уровень взимаемых процентных ставок и другие условия кредитования.

Условия в каждом конкретном случае мало отличаются от приведенных выше: годовые процентные ставки в 18–25% в тенге и обязательный залог, за исключением мелких кредитов на приобретение ТНП, где залогом может служить сам товар.

В целом столь обширное предложение потребительских кредитов выглядит уникальным: пожалуй, даже трудно предположить, будет ли у казахстанцев спустя несколько лет столько же возможностей приобретать что угодно в рассрочку. Ситуация говорит о двух вещах. Во-первых, кредитный бум – явный признак оживления в экономике и появления в стране очень крупных денег. Во-вторых, он лучше любой статистики свидетельствует о финансово-экономической стабильности: если так много структур, ведущих бизнес на обороте капиталов, готовых давать долгосрочные кредиты, причем как в СКВ, так и в тенге, то это значит, что они доверяют финансовой системе и не ждут от нее каких-либо внезапных сюрпризов.

Все это отрадно. Однако мы все же имеем дело с феноменом: в стране с весьма низкими доходами населения динамично развиваются самые дорогие виды потребительского кредитования. Больше всего вопросов вызывает структура спроса, то есть тот круг клиентов, на который сегодня ориентируется казахстанский кредитодатель.

 Безусловно, очень многие представители отечественного “среднего класса”, имеющие ежемесячный доход порядка 400–1000 долларов США, не отказались бы от кредита на 3–5 лет в размере 13000–20000 долларов США на приобретение, скажем, автомобиля или недорогой квартиры. Однако, несмотря на огромный выбор предложений, им такой кредит на приемлемых условиях предлагают немногие.

Работниками рейтинговой службы «Экспресс» был проведен небольшой эксперимент: попросили в автоцентре MERCUR кредит на приобретение автомобиля, пояснив, что ежемесячный доход заемщика составляет, скажем, 800 долларов США. Оказалось, с таким доходом можно рассчитывать лишь на кредит на “ВАЗ”, однако MERCUR не реализует на таких условиях машины “ВАЗ” – они без проблем продаются в розницу. Кредитная программа касается только немецких автомобилей. Например, можно приобрести Volkswagen Passat стоимостью 25 000 долларов США, но для этого ваш ежемесячный доход должен быть не ниже 1500–2000 долларов США. В итоге, конечно, нашли предложения автомобилей “ВАЗ” в рассрочку. Но выгодными их назвать трудно (за исключением, пожалуй, предложений банка “ТуранАлем” и одной-двух работающих с ним компаний). В большинстве случаев или ставка вознаграждения оказывалась совершенно несуразной – до 42% годовых, или срок расчета по кредиту был слишком коротким – не более 1года.

Аналогичный эксперимент с жилищными кредитами дал похожую картину. Относительно дешевое жилье, которое стоит порядка 50–100 тысяч долларов США, практически не кредитуется, за исключением разве что программы того же “ТуранАлема” – “БТА-ипотека”. При всем разнообразии предложений авто- и ипотечные кредиты пока “стремятся” к наиболее обеспеченному клиенту.

Руководитель риэлторского агентства Almaty Real Estate Зухра Назаровасчитает большинство сегодняшних ипотечных проектов ориентированными на узкую прослойку людей с самыми высокими доходами [30]. Оценивая алматинский рынок жилищного кредитования, г-жа Назарова отмечает его “непрозрачность и закрытость”. По ее мнению, такая ситуация вызвана как стремлением кредитодателей обезопасить себя от лишних рисков, так и некоторыми особенностями налогообложения. Банки, кредитующие ипотечные проекты, по словам г-жи Назаровой, часто проявляют такую гибкость, в результате которой “даже состоятельные люди, способные заплатить сразу, предпочитают взять квартиру в кредит”. Это достаточно яркая характеристика ситуации на рынке.

Однако эта ситуация, как видим, стремительно меняется. По растущему в последние месяцы числу предложений вне сектора самого дорогого кредитования можно судить о движении рынка в сторону постепенного ухода от элитарности. Исследования спроса на бытовые ТНП, проведенные одним из банков, показали, что более 55% опрошенных готовы приобрести в кредит современную бытовую технику – стиральные машины, холодильники, телевизоры. Тот же банк “ТуранАлем”, взявшийся осваивать самую “народную” нишу рынка, отмечает быстро растущий спрос на все потребительские кредитные продукты, ориентированные на сравнительно небольшие (1–10 тыс. долларов США) объемы. “Рынок будет расширяться, – считает начальник отдела розничного кредитования БТА Сауле Исина. – Все банки второго уровня в Казахстане сейчас переходят от корпоративного бизнеса к розничному. Поскольку банковский рынок уже перенасыщен работой с корпоративными клиентами, мы все больше поворачиваемся к рознице. В этой связи наблюдается такое оживление на рынке розничного кредитования. Сейчас идет интенсивный поиск механизмов вложения капитала, поэтому банки, работающие с физическими лицами, стремятся к расширению своей клиентской базы. Большую роль в завоевании симпатий населения играет конкуренция между кредитодателями, в частности, сейчас среди банков наметилась тенденция к понижению процентных ставок. Рынок адаптируется к низкой покупательной способности населения, создавая эффективные механизмы перераспределения его частных накоплений. Главное препятствие, заставляющее нас во многих случаях идти на непопулярные для клиента условия, – это высокие риски” [31, с.24].

Как видим, несмотря на обширное и быстро растущее предложение, в Казахстане есть большой невостребованный спрос на потребительские кредиты. По ряду позиций предложение и спрос не стыкуются. Очевидно, рынок лишь начинает движение к удовлетворению существующего спроса. На этом пути есть серьезные ловушки и подводные камни.

Одна из основных проблем при получении кредита – гарантии банку. Оформляя любой достаточно крупный кредит, вы неизбежно сталкиваетесь с проблемой залога. Им должен стать ваш дом, автомобиль, драгоценности, дорогая бытовая техника. Проблема состоит не столько в том, что далеко не всегда ценности, эквивалентные по стоимости требуемой сумме, найдутся у клиента, сколько в том, что в случае невозврата какой-то части суммы он теряет все. Если же вы оформили кредит с торговой фирмой, реализующей какой-либо товар (автомобиль или квартиру), под залог самого этого товара, то вы, недоплатив в срок, скажем, 15–20% от общей суммы, опять-таки рискуете потерять все приобретение.

Ни одна компания, занимающаяся жилищным кредитованием, не оформит полного отчуждения собственности на приобретаемые квартиру или дом до выплаты всей суммы кредита. А поскольку жилищный кредит – это явление весьма протяженное во времени, всегда есть опасность какого-либо форс-мажора: банкротства, закрытия кредитующей компании. Хотя такие моменты обычно оговариваются в договоре, отсутствие полных прав собственности до выплаты всей суммы кредита также чревато потерей приобретения и всех вложенных в него денег. Например, в рамках процедуры банкротства может начаться продажа имущества компании, и никакие ее кредитные договоры с вами не являются гарантией того, что суд примет решение в вашу пользу.

Риски банков заключаются в невозврате кредита, несоответствии стоимости залогового имущества объему кредита, низкой стабильности доходов населения в республике. По признаниям банкиров, при ощутимом росте объемов операций с частными лицами их беспокоит также отсутствие кредитных историй – документов, отражающих выплаты конкретного лица по предыдущим кредитам. Анализ этих данных во всем мире является обязательным атрибутом работы банков с физическими лицами.

Еще одна проблема связана с присутствием в обращении недекларируемых денег, выплачиваемых сотрудникам отдельных компаний в виде так называемой “черной наличности”. Зарплату, не отраженную в бухгалтерских документах, можно потратить, но ее нельзя представить банку как подтверждение вашей платежеспособности. Общеизвестно, что работодатели практикуют выплату жалованья “черным налом” не от хорошей жизни: к ведению двойной бухгалтерии их вынуждают драконовские прогрессирующие налоговые ставки. С оклада в 10 тыс. тенге подоходный налог составляет около 1,5 тыс., а с оклада в 50 тыс. – уже порядка 14 тыс. Если же гражданин зарабатывает в месяц 500, 700, 1000 долларов США, то налоговые отчисления могут достигать половины дохода, и даже более. Вот почему многие работодатели используют для этой категории работников “серые” схемы двойной бухгалтерии. Но именно люди с доходами 500 долларов США и выше – “зона особого внимания” банков, именно на эту категорию граждан рассчитано большинство потребительских кредитов. Ни один банк не пойдет, скажем, на предоставление ипотечного кредита тому, кто представил справку о заработной плате в 100–150 долларов США, сколько бы он ни получал на самом деле в виде “черной наличности”.

Вернемся к вопросу о том, почему в стране с довольно низким уровнем жизни востребованы самые дорогие виды потребительского кредитования (речь об элитарной ипотеке). Некоторые аналитики связывают эту ситуацию с легализацией теневых капиталов путем получения и возвращения кредита. Конечно, было бы неправильным абсолютизировать это мнение. Однако общая неразвитость потребительского кредитования в Казахстане, дисбаланс спроса и предложения, а в особенности замкнутость элитарного сегмента этого рынка наталкивают на вопрос о том, почему же рынок столь “привередлив”. Почему, в частности, жилищные кредиты, которые в Казахстане значительно дороже и значительно короче по срокам, чем в России, пока не стремятся стать “демократичнее”.

Риэлторы и банкиры сходятся в том, что нормальное развитие этого сегмента объективно сдерживается в Казахстане теми же причинами, что и развитие банковского капитала, – отсутствием “длинных” дешевых денег и несовершенством законодательного регулирования, в том числе налоговыми нюансами. Однако мало кто откровенно говорит о внутренней ситуации на рынке жилищного кредитования. Между тем она характеризуется небывалым оживлением. Только в Алматы сегодня строятся в кредит десятки особняков и элитных жилых массивов.

Основываясь на некоторых конфиденциальных оценках, мы выстроили несколько схем вполне законной легализации капитала, которые могут быть использованы при оформлении жилищных кредитов.

Вот одна из таких схем. Оформление кредита на строительство с долевым участием – кредит получен – строительство выполнено – кредит возвращен. По действующему законодательству не декларируется источник средств, которые пошли на возвращение кредита на жилищное строительство с долевым участием. Таким образом, деньги, которыми оплачен кредит, легализованы.

В целом “обратная сторона” кредитного рынка говорит о том, что, несмотря на обширное предложение, он в Казахстане еще “сырой”, не до конца структурированный и не вполне цивилизованный. Но мы видим, как идет его насыщение, ширится предложение, растет выбор. Появляются целые риэлторские компании, специализирующиеся только на продаже жилья в кредит. Страницы рекламных газет заполонены объявлениями о разного рода ссудах, ипотеке, финлизинге. Все это говорит о присутствии на рынке огромных денег, которые нуждаются в обороте.

 Если внимательно проанализировать ситуацию на отечественном финансовом рынке, то станет ясно, что свободных ниш на рынке банковских услуг не так уж и много. Остается потребительское кредитование, по сути, неразработанная “ниша”, где ставки в 18–25% приносят ощутимую прибыль, а рынок, состоящий из миллионов потребителей, таит колоссальный потенциал. Это пусть и не самый быстрый, но довольно надежный механизм оборота капитала. Наконец, еще одним мотивом активизации внутриказахстанского кредитного рынка некоторые специалисты считают мировые финансовые тенденции. Речь идет об осознаваемой банкирами перспективе падения доллара: они понимают, что от “горячих” денег нужно избавляться, заставляя их работать в высокодоходном бизнесе, каковым во всяком случае является кредитование под 20–25% в год.

 Казахстанский рынок потребительского кредитования на несколько лет отстает от российского. Там этот бизнес начинал развиваться в 1992–1993 годах в крупных мегаполисах по уже знакомому нам “элитарному” пути, а сегодня потребительскими кредитами пользуется значительная доля населения не только крупных центров, но и провинции. Стратегия российских кредитодателей изначально основывалась на обширных исследованиях потребительского спроса. В частности, после ряда мониторингов в московском банке “Русский стандарт” пришли к выводу, что в России есть около сорока миллионов тех, чей доход составляет от ста до тысячи долларов в месяц. Почти четверть населения – это колоссальный рынок, благодаря которому банковский капитал в России значительно увеличил возможности эффективного вложения. И это рынок, который на сегодня выглядит гораздо “демократичнее” казахстанского как по структуре спроса, так и по условиям предложения.

Возьмем самую “народную” нишу – ТНП. Несколько московских банков по договорам с магазинами бытовой техники кредитуют их клиентов следующим образом. Размер – до 30 тыс. рублей (порядка 1000 долларов США), первоначальный взнос – 20% от стоимости товара, вознаграждение – 10%, срок – до полугода. Самое принципиальное отличие от практики отечественных банков – то, что для получения кредита покупатель всего лишь заполняет анкету. Никаких других документов (справки о доходах или копии трудовой книжки) не требуется.

Весьма демократично выглядят варианты кредитов на частные нужды. В российской провинции, как и в казахстанской, доходы невысоки, но, скажем, в России можно получить кредит, даже зарабатывая ниже 50 долларов США в месяц. Процентные ставки не превышают 10–12% годовых, максимальный срок – пять лет. Правда, “потолок” суммы такого кредита невысок – всего около 250 долларов США, однако для селянина и это серьезные деньги. Наконец, ипотека и автокредитование в России имеют также более выгодные для потребителя условия и не выглядят так элитарно, как в Казахстане. Процентные ставки ипотечных кредитов, рекламируемых в Москве, не превышают 15–16%, причем такие кредиты могут выдаваться даже на 10 лет.

Наряду со стандартными кредитными продуктами российские банки в последние три года предлагают своей частной клиентуре некоторые специфические услуги. Они рассчитаны на относительно небольшую, но быстро растущую категорию людей, выдвигающих к банковскому обслуживанию самые высокие требования. Это “конфиденциальные” виды кредитования частного бизнеса, брокерские услуги по работе на фондовом рынке. Последнее “по определению” пока недоступно отечественным банкам, так как фондовый рынок в республике практически не работает.

Даже беглого взгляда достаточно, чтобы понять, что российский рынок потребительского кредитования за время своего существования серьезно приблизился к общемировым стандартам. Но вот вопрос: что мешает кредитодателям, если они заинтересованы в расширении своих выгод, уже сегодня сделать свои услуги доступнее? На него в отечественных банках отвечают однозначно: риски. Ограничение сроков возврата кредита, жесткие условия по его залоговому обеспечению, более высокие, чем в России, процентные ставки, высокий ценз доходов клиента – во всем этом читается стремление банков максимально обезопасить себя от потерь при невозврате заимствованных денег. В свою очередь это оборачивается юридическими ловушками для клиентов.

 Вопрос, что делать, здесь столь же актуален, сколь и сложен. Очевидно, выход лежит в определенном балансе политики государства и политики банков. Нужно улучшать законодательную базу, прежде всего налоговую, с тем чтобы сделать кредиты более доступными широким массам населения. И еще нужно серьезно подумать о фондовом рынке. Дальнейшее насыщение экономики деньгами при сохранении нынешней ситуации таит в себе угрозу ее перегрева и даже инфляционного обвала [32].

Анализ практики кредитования индивидуальных клиентов в Казахстане позволил сделать ряд выводов. Прежде всего, современная практика кредитования населения разными коммерческими банками имеет ряд общих особенностей, свойственных начальному этапу развития потребительского кредитования в Казахстане. Как следствие относительно новая практика кредитования физических лиц изобилует проблемами. К числу последних можно отнести:

- недостатки процесса кредитования;

- использование наличных денежных средств при выдаче и погашении ссуды;

- отсутствие экономически обоснованной процентной политики;

- проблемы законодательного характера;

- относительно узкий спектр видов потребительских ссуд.

Анализ рынка, проведенный с точки зрения уровня доходов населения, покупательной способности, обеспеченности банковскими учреждениями в региональном аспекте показал, что вопрос развития кредитования населения стоит в Казахстане весьма остро. При этом банки несут бремя различных рисков: риска резкого обесценения ценных бумаг, принятых в обеспечение ссуды, гибели имущества клиента в результате стихийного бедствия и т.д., мошенничества со стороны заемщика, выбытия последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, его смерти и перевода задолженности на родственников умершего и т.п. Тем не менее, важной характеристикой современного состояния рынка кредитов является возможность обеспечить большую возвратность по потребительским ссудам, нежели ссудам, предоставленным предприятиям и организациям.

Исследование показало, что современная казахстанская практика кредитования физических лиц на потребительские цели требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд.

**3.2. Совершенствование организации потребительского кредитования в Республики Казахстан**

Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, также позволят населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования кредитных связей коммерческих банков с населением на основе изучения отечественного и зарубежного опыта. С нашей точки зрения, необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения, предоставляя последним широкий выбор банковских продуктов и услуг, увеличивая доходы, формируя ресурсную базу банка, расширять кредитные отношения с населением.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банков с населением возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. 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. Потребительские кредиты в настоящее время выдаются не только кредитными институтами, но и предприятиями и организациями, которым кредитные функции не присущи. Кроме того, кредитование потребительских нужд населения многими организациями препятствуют решению многих вопросов. Например, отсутствует планирование потребительских кредитов в целом по стране и по отдельным регионам. В кредитных планах банков предусматриваются лишь выдаваемые ими кредиты. Затруднено изучение перспектив дальнейшего развития потребительских кредитов, согласование условий пользования ими. Выдача и погашение кредитов недостаточно увязаны с показателями баланса денежных доходов и расходов населения.

Вышесказанное подтверждает необходимость концентрации выдачи всех видов потребительских кредитов в банковской системе.

Представляется целесообразным существенно расширить перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам на образование, на организацию собственного бизнеса, а также предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства.

Кроме того, положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы также:

- введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств на вкладе;

- проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах ссуд;

- повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг;

- максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками – это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Совершенствование кредитования населения в условиях роста межбанковской конкуренции служит для банка важным фактором, укрепляющим его общественный имидж, привлекательность и доходную базу. Эти свойства потребительского кредита обеспечивают возрастающее к нему внимание.

Таким образом, при работе с большим числом индивидуальных заемщиков их платежеспособность нужно оценивать только исходя из официальных текущих доходов, усредненных за достаточно продолжительный период времени. Необходимо также уделять большое внимание стабильности доходов и вероятности их изменения в будущем. Последнее, относится, в частности, к платежеспособности и к стабильной работе предприятия, перечисляющего заработную плату потенциального заемщика в банк.

В банке должны быть сформулированы четкие и однозначные критерии, которыми должен руководствоваться работник банка, принимая решение о кредитовании сотрудника предприятия. Список этих критериев не должен быть избыточным, и любое значение каждого из них должно быть легко проверяемым.

На каждой стадии бизнес-процесса необходимо описать все действия персонала, весь документооборот, бухгалтерский и юридический, и разработать все типовые формы документов. Бизнес-процесс должен также предусматривать нетипичное развитие ситуации, например, изменение группы риска, появление просроченных обязательств, досрочное прекращение кредитования. Здесь также должны быть описаны все действия и весь документооборот.

Другими словами, для банка, занимающегося обслуживанием большого числа индивидуальных заемщиков, не должно возникать «не предусмотренных ранее» ситуаций.

Финансовые операции по выдаче/погашению кредитов, погашению процентов, внебалансовому учету, расчету и формированию резервов и т. п. должны осуществляться в автоматическом режиме на уровне непосредственных исполнителей с формированием соответствующих документов и распоряжений по факту их совершения по итогам операционного дня. Количество таких документов должно быть минимизировано. Обратный порядок, например, сначала подписание распоряжения на погашение процентов, а потом сама операция по погашению процентов, приведет к резкому росту издержек банка [33, с.88].

На пространстве СНГ казахстанская банковская система считается одной из самых прогрессивных и грамотно построенных. Но отечественные потребители пока не имеют достаточного опыта в общении с финансовыми институтами. Проблема соотечественников в том, что сбережения у них появились лишь недавно, и как ими лучше распорядиться, какому банку и в какой форме доверить, многие попросту не знают. Где открыть счет или депозит? В каком банке выгоднее условия кредитования? Через какой банк приобрести платежную карточку или осуществить перевод? Все эти вопросы для казахстанских потребителей сегодня весьма актуальны [34].
 В наш стремительный век нелегко уследить за всеми новшествами и разобраться в качестве и выгодности услуг, предлагаемых потребителям банковским сектором. Поэтому изначально следует провести мониторинг банковских услуг, который помог бы заемщику сориентироваться в море предложений. Но при ближайшем рассмотрении оказалось, что услуги в различных казахстанских банках не имеют существенных отличий. Практически у всех банков (во всяком случае у тех, что активно работают с физическими лицами) в арсенале имеется несколько видов депозитов, ипотечных и потребительских кредитов, платежных карточек и так далее. И у всех банков условия по этим видам услуг очень схожи.

Для примера депозиты, на которые можно в любое время вкладывать деньги, а также снимать их (соблюдая минимальный неснижаемый остаток). Еще некоторое время назад они были редкостью, сейчас же такие депозиты предлагают очень многие банки. При этом в какой бы банк вы ни положили деньги на депозит, прибыль по окончании срока вклада будет различаться очень незначительно, так как ставки вознаграждения у всех примерно одинаковы. Скажем, по депозиту «Чемпион», который предлагает БанкЦентрКредит, она составляет 9,5 процентов для вкладов в тенге и 6 процентов для долларовых вкладов (процент на этот и последующие депозиты приводится из расчета, что вклад открыт на 18 месяцев). «АТФ-Комфорт» от АТФБанка предполагает банковское вознаграждение 8,5 проц. для тенговых депозитов и 5 процентов для депозитов в долларах. «Фаворит» Альянс Банка обещает 10 процентов в тенге и 6,5 – в валюте, «Формула успеха» от банка «ТуранАлем» – 9,7 и 6, 2 соответственно, депозит Казкоммерцбанка «Свобода» – 10 процентов в тенге, 6,4 – в долларах, а «Максимум Популярный» Нурбанка – 9,5 проц. в тенге и 6 – в долларах.

Как видно, ставки вознаграждения отличаются несущественно, хотя имеются и определенные нюансы. Например, в БТА минимальный первоначальный взнос по депозиту «Формула успеха» составляет 1 тысячу долларов или 150 тысяч тенге, а в Нурбанке по «Максимум Популярный» – 10 тысяч тенге или 100 долларов. Какие-то банки дарят клиентам, открывающим депозит, платежные карты, другие же привлекают потребителей розыгрышами призов или возможностью поменять валюту депозита в течение срока действия договора без потери вознаграждения. В общем, можно долго изучать предложения, и в конце концов выбрать то, что оптимально подходит именно вам, но итог, то есть полученная прибыль, все равно окажется примерно такой же, как и у вкладчиков других банков. В основном это обусловлено тем, что максимальная ставка выплат по депозитам ограничивается Фондом гарантирования вкладов физических лиц.

В июне на расширенном заседании консультативного совета АO «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» обсуждался вопрос об отмене максимальных ставок вознаграждения по гарантируемым депозитам и расширении гарантируемой базы за счет включения в нее негарантируемых срочных и условных депозитов (VIP-депозитов).

Но пока максимальные ставки остаются в силе и, как говорится, выше головы банки прыгнуть не могут. Хотя, конечно, доход по различным депозитам разнится в зависимости от того, на какой срок открыт вклад (чем больше срок, тем выше процент доходности), собираетесь ли вы снимать проценты ежемесячно или хотите получить их в конце срока депозита с капитализацией (ежемесячное получение процентов, естественно, предполагает меньший доход), и ряда других причин. Но все возможные варианты условий по депозитам можно найти и в пределах одного банка. Если же какой-то банк предлагает более выгодную, необычную или интересную услугу, то остальные очень скоро тоже вводят подобную.

Примерно такая же ситуация и с кредитованием, переводами, открытием платежных карточек и так далее. Полноценное ноу-хау на казахстанском банковском рынке встречается не часто. Из свежих примеров на ум приходят только кредитные карты Казкоммерцбанка GoCard, предполагающие, что чем больше вы тратите, тем больше у вас скапливается бонусов, которыми затем можно расплачиваться за различные услуги и товары.

В целом же ситуация с похожестью и сопоставимостью услуг, предлагаемых казахстанскими банками, свидетельствует о стабильности и высоком уровне банковской системы страны. Скажем, если вы решите выбрать лучший швейцарский банк с максимально выгодными услугами, то вряд ли справитесь с задачей, так как все они примерно на одном уровне и предлагают похожий продукт. Причем если раньше крупнейшие лидирующие казахстанские банки уделяли работе с физическими лицами меньше внимания, чем своему сотрудничеству с крупными клиентами (юридическими лицами), а разнообразные и выгодные потребительские кредиты и депозиты для физических лиц предлагали в основном банки поменьше, то сейчас конкуренция на рынке розничных банковских услуг обострилась. И это, кстати, косвенно свидетельствует о реальном росте доходов населения и о приумножении личных накоплений казахстанцев. А также говорит о том, что казахстанцы становятся более уверенными в завтрашнем дне и все меньше боятся «жить в кредит».

Второй положительный момент, который можно отметить в сложившейся ситуации, заключается в том, что, не имея возможности эффективно конкурировать по ставкам вознаграждения, банки пытаются вводить новые дополнительные услуги. Но так как новшества моментально начинают тиражироваться, конкуренция все больше перемещается в сферу качества сервиса. Поэтому мы пришли к выводу, что сравнивать и оценивать банки следует не по выгодности их услуг (как было сказано выше, условия, предлагаемые различными банками, вполне сопоставимы), а по доступности для населения информации о тех или иных банковских продуктах, уровню сервиса и удобству обслуживания.

Что касается доступности информации, то таковой лишь с натяжкой можно считать рекламу. Она, конечно, свое дело делает, так как потребители не располагающие временем на проведение мониторинга банковских услуг, зачастую выбирают тот банковский продукт, который более активно рекламируется. Так, более половины из опрошенных нами нескольких десятков потребителей банковских услуг отметили, что остановили выбор на том или ином банке, поддавшись влиянию рекламы.

Хотя понятно, что далеко не всегда широко рекламируемая услуга является лучшей. Кроме того, банки в выгодном свете выставляют плюсы той или иной своей услуги, но на этапе рекламы никогда не информируют о ее минусах. Например, практически ни один банк не афиширует размер своей комиссии при выдаче потребительских кредитов. Например, взяв потребительский кредит в Альянс Банке и в последствии рассчитав платежи, можно выяснить, что комиссия банка составила 5 процентов от суммы кредита. Более того, оказалось, что, оформив кредит на сумму 300 тысяч тенге, он получил на руки 285 тысяч, но проценты по кредиту выплачивает с полной суммы. Впрочем, Альянс Банк в данном вопросе не исключение, и многие другие банки также в последний момент информируют клиентов о том, что выданная в кредит сумма окажется меньше той, на которую вы рассчитываете.

В общем, реклама ненадежный источник информации, зато практически все казахстанские банки имеют сайты. А если банковский сайт хорошо продуман и удобен для пользователей, то на нем можно найти всю необходимую информацию. В этом плане хорош сайт Казкоммерцбанка, ТемирБанка на котором можно воспользоваться специальным калькулятором и рассчитать доход по депозитам, размер выплат по кредитам и так далее. Подобная калькуляция возможна и на сайтах БанкТуранАлем, Альянс Банка, Нурбанка и некоторых других.

К сожалению, далеко не все казахстанские потребители являются продвинутыми пользователями Интернета, поэтому большое значение имеет то, насколько грамотно и вежливо отвечают на вопросы сотрудники банков. Большое значение при выборе банка имеет удобство обслуживания в нем, то есть разветвленная сеть филиалов и достаточное количество банкоматов. Но не всегда обилие филиалов это гарантия качества обслуживания.

Каждый банк, рано или поздно, сталкивается с проблемой неплатежей, и перед его руководством встает дилемма - решать этот вопрос собственными силами, увеличивая штат специализированных сотрудников, или обращаться в компанию, профессионально занимающуюся сбором задолженности.

В большинстве случаев, следуя сложившейся традиции, руководители кредитных организаций поручают решение этой задачи штатным юристам, либо службе экономической безопасности банка. Преимущество этого варианта - в экономии средств на оплату услуг коллекторской компании, а также в относительном контроле за ходом выполнения работ своими сотрудниками. На практике подобная экономия не всегда себя оправдывает. Недостаток специальной подготовки, опыта, гибкости, свободы принятия решений и отсутствие прямой материальной заинтересованности в возврате денежных средств, в конечном счете приводит к малоэффективным результатам действий штатных сотрудников банка.

Создание же профессиональной коллекторской службы, хорошо подготовленной, обладающей специальными навыками, технологиями, специализированным программным обеспечением, и, что немало важно, достаточным опытом в разрешении долговых проблем, требует очень существенных финансовых и временных затрат.

Преимущества сотрудничества с коллекторским агентством состоят в первую очередь в том, что взыскание задолженности - это основной, а не дополнительный вид его деятельности и занимаются этим прошедшие специальную подготовку специалисты, владеющие арсеналом знаний из таких областей, как психология, социология, юриспруденция, финансы. Наконец, каждый из них материально мотивирован и заинтересован в конечном результате. Следует отметить, что если еще полтора - два года назад банковское сообщество России скептически относились к коллекторским агентствам, то на сегодняшний день явно видна позитивная тенденция развития их взаимного сотрудничества и некоторые банки уже открыто заявляют об этом в средствах массовой информации [35, с.38].

  Продолжая аналогию с мировым опытом, можно отметить еще одно направление развития в коллекторском бизнесе - это услуги по оценке платёжеспособности потенциального заёмщика и предупреждению выдачи банком рискованных кредитов. Во всем мире эта практика достаточно распространена, но у нас пока активно не используется.

По данным АФН в 2007-2008гг. ожидается настоящий бум потребительских кредитов, поэтому количество неплательщиков может увеличиться с 1 до 5 процентов. Вот, именно тогда и понадобится помощь специалистов по возвращению долгов, так называемых коллекторских компаний. Своих "любимых" должников банки делят на три категории. Первая – «забыл, сейчас заплачу», вторая - это клиенты, которые отказываются платить по тем или иным причинам: телефон сломался, с женой развелся, осталось у нее, пусть она платит и третья - это мошенники [36].

В общем, подводя итог, можно сказать, что мы находимся в начале большого пути с огромным полем деятельности и перспективой превращения казахстанского коллекторского бизнеса в индустрию с миллиардными оборотами.

Поэтому, одной из первостепенных задач - донести до казахстанской общественности, до деловых кругов то, что современные услуги по взысканию задолженности - это цивилизованный, высокотехнологичный бизнес, уже давно востребованный во всём мире и наша задача - укреплять его престиж на казахстанском рынке, повышая взаимное доверие клиентов.

Реклама часто называет потребительские кредиты “самой демократичной” банковской услугой. Непосвященному, действительно, кажется странным, зачем банкам возиться со сравнительно небольшими по объему, но достаточно хлопотными операциями с частными лицами, с мизерными кредитами, в то время как у них есть масса крупных корпоративных клиентов. Но дело здесь в общих объемах. Финансисты Европы, США, Канады, Австралии в свое время сделали все для того, чтобы максимально рационализировать бюджет каждой семьи, заставив ее накопления работать сегодня, а не лежать годами в чулках в ожидании заветной крупной покупки.

В результате уже не одно десятилетие значительная часть населения этих стран пользуется лучшими благами цивилизации – недвижимостью, автомобилями – в рассрочку, в чем есть масса плюсов как для кредитодателей, так и для их клиентов. Выгода банков понятна: в виде процентного вознаграждения они имеют долгосрочный стабильный доход, причем чем больше объем освоенного банком рынка, тем этот доход весомее. Потребитель же получает возможность уже сегодня пользоваться весьма дорогими вещами, на которые ему при ином раскладе пришлось бы копить деньги десять – двадцать лет. Хотя это удовольствие, конечно же, небесплатное: кредит придется отрабатывать те же десять – двадцать лет, заплатив в конечном счете больше, чем при единовременном расчете, – но несомненным выигрышем становится доступность высокого качества жизни самым широким слоям населения.

##

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 Большинство экономистов рассматривают кредитную политику как неотъемлемую часть любой экономической политики. Действительно, в ее пользу можно привести несколько конкретных доводов:

1. Быстрота и гибкость, то есть по сравнению с фискальной политикой кредитно-денежная может быстро меняться. Так, в США комитет открытого рынка Совета Федеральной резервной системы буквально ежедневно принимает решения о покупке и продаже ценных бумаг и тем самым влияет на денежное предложение и процентную ставку.
2. Слабая зависимость от политического давления. Например, провести в Государственной Думе новый налог либо поднять ставку уже имеющегося значительно сложнее, нежели повысить учетную ставку Центрального банка, хотя и в последнем случае ощущается влияние политической Среды. Кроме того, даже по своей природе кредитно-денежная политика мягче и консервативнее в политическом отношении, чем фискальная. Изменения в государственных расходах непосредственно влияют на перераспределение ресурсов. В то время как кредитно-денежная политика, наоборот, действует тоньше, а потому представляется более приемлемой в политическом отношении.
3. Монетаризм, представители которого аргументировано доказывают, что изменение денежного положения и количества денег в обращении — ключевой фактор определения уровня экономической активности и фискальная политика относительно неэффективна.

Однако, следует признать, что кредитно-денежная политика страдает определенной ограниченностью и в реальной действительности сталкивается с рядом сложностей:

1. Циклическая ассиметрия, то есть если проводить политику дорогих денег, то будет достигнута такая точка, в которой банки станут вынуждены ограничить объем кредитов, что означает ограничение предложения денег. В то время как политика дешевых денег может обеспечить коммерческим банкам необходимые резервы, то есть возможность предоставлять ссуды, однако она не в состоянии гарантировать, что последние действительно выдадут ссуды и предложения денег увеличиться. Население тоже может сорвать намерения Центрального банка, покупая у населения облигации, могут использоваться населением уже имеющихся ссуд.

Эта циклическая ассиметрия является серьезной помехой кредитно-денежной политики лишь во время глубокой депрессии. В нормальные периоды повышение избыточных резервов ведет к предоставлению дополнительных кредитов и тем самым к увеличению денежного предложения.

2. Изменение скорости обращения денег. Так, с точки зрения денежного обращения общие расходы могут рассматриваться как денежное предложение, умноженное на скорость обращения денег. В связи с этим некоторые кейнсианцы считают, что скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег, чем ликвидирует изменения в последнем, вызванные кредитно-денежной политикой. Иначе говоря, во время инфляция, когда предложение денег ограничивается политикой ЦБ, скорость обращения денег склонно к возрастанию. И наоборот, когда принимаются политические меры для увеличения предложения денег в период спада, скорость обращения вероятно упадет.

3. Влияние инвестиций, то есть действие кредитно-денежной политики может осложниться и даже временно затормозиться в результате неблагоприятных изменений расположения кривой спроса на инвестиции. Например, политика сужения кредитоспособности банков, направленная на повышение процентных ставок, может оказать слабое влияние на инвестиционные расходы, если одновременно спрос на инвестиции, вследствие делового оптимизма, технологического прогресса или ожидания в будущем более высоких цен на капитал растет. В таких условиях для эффективного сокращения совокупных расходов кредитно-денежная политика должна поднять процентные ставки чрезвычайно высоко. И наоборот, серьезный спад может подорвать доверие к предпринимательству, и тем самым свести на нет всю политику дешевых денег.

Таким образом, кредитно-денежная политика, проводимая центральным банком как орудие государственного регулирования экономики имеет свои слабые и сильные стороны. К числу последних, например, относят и дилемму целей кредитной политики, возникающую вследствие невозможности для руководящих учреждений стабилизировать одновременно и денежное предложение, и процентную ставку. Вышесказанное позволяет сделать вывод, что правильное применение указанных рычагов для улучшения экономической ситуации в стране реально лишь при точном планировании и прогнозировании влияния кредитной политики ЦБ на внутригосударственную деловую активность.

В современной экономике широко используются кредитные отношения. Поэтому знание теоретических основ кредита является необходимым условием для рационального использования ссуд в качестве инструмента, позволяющего обеспечить удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах.

Кредитная система расширяет масштабы денежного накопления, позволяет осуществить переход денежных средств из одной отрасли в другую и поэтому способствует росту эффективности производства.

Роль и значение кредитной системы характеризуются рядом показателей: общий объем кредитных вложений, доля банковских ссуд в формировании основного и оборотного капитала предприятий и организаций, совокупный платежный оборот и др.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильясов К.К. . Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана /Под ред.– Алматы: Бiлiм, 1995 – 240 с.
2. Кучукова Н.К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях перехода к рыночной экономике. – Алматы: Гылым, 1994. – 439 с.
3. Райзберг Б.А.. Курс экономики: Учебник /Под ред.– ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
4. Сейткасимов Г.С.. Деньги, кредит, банки: Учебник /Под ред. проф.. – Алматы: Экономика, 1996. – 364 с.
5. Чекмаева Е.Н. Межбанковский кредитный рынок и его регулирование /Деньги и кредит. 1994. №5-6. с. 68-71.
6. «Предприниматель и право». №12 (73), май, 1997.
7. А.В. Аникин, "Золото: международный экономический аспект.М., 1988
8. В. В. Усов Деньги. Денежное обращение. М., 1999
9. Годовой отчёт Национального Банка за 2006-2007 гг.
10. Закон «О денежной системе РК»
11. И.Берентаев С., Асылханова. Стабилизирующие условия для оздоровления экономики. АльПари, 1999, №4
12. Конституция РК
13. М.К.Букина "Деньги, банки, валюта". ( популярный очерк).
14. Муканов Е. Некоторые аспекты экономических проблем Казахстана и их решение. //Известия АН РК, 1999, №5, с. 62 - 70
15. Нахманович Г.А. СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ Вестник КазГУ. Серия экономическая. Алматы, 1999, № 2.
16. Общая теория денег и кредита. / Под ред. Е. Жукова. М., 1995.
17. П. Елемисова А. Мировой опыт рынка и становления рыночной системы хозяйствования в Республике Казахстан. - Алматы, 1998.
18. Статистический бюллетень-№9 сентябрь 2007г
19. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz) – официальный сайт Национального Банка РК
20. Газета Казахстанская правда